

南阳网红主播直播带货的五个技巧(直播带货的未来趋势)

产品名称	南阳网红主播直播带货的五个技巧(直播带货的未来趋势)
公司名称	河南趣拍文化传媒有限公司
价格	2000.00/次
规格参数	
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙路与滨河路交叉口凤凰三楼
联系电话	18238118463 18211899396

产品详情

河南趣拍传媒汇集了南阳电商运营、电商直播、广告营销、直播培训等行业资深人才，致力打造品牌新媒体营销推广线上店铺运营为一体的综合性服务公司，公司深度挖掘品牌特色和卖点，为品牌打造从品牌宣传到销售为一体化服务，为品牌提供发展过程中遇到的各类问题的解决方案，助力品牌在社交营销时代的快速发展，落地配套业务板块主要有：电商运营，网红培训，网红孵化网红经纪，网红爆款供应链、品牌短视频账号策划、直播产业园孵化、直播带货节孵化、直播带货节策划、政府特定帮扶产业直播带货。

公司拥有高端的摄影团队，专业的策划团队和良好的运营团队，随着新媒体时代的到来，趣拍传媒切实根据企业营销整体思路和策略，注重艺术性与实用性的有机结合，为客户定制型的产品宣传和企业营销方案。

你的直播间是不是薅羊毛的时候人满为患

Zui后‘承接款（利润款）’确颗粒无收

一地的羊毛证明“流量”我们曾经拥有

为什么Zui终却没有实现高值转化呢

出现这样的现象

其实是憋单的逻辑出了问题

接下来，给大家提炼了一些憋单的话术要点

憋单转款的底层逻辑

“憋单”其实就是利用人们爱占便宜的心里，利用一个低价的东西，把大家吸引住，在直播间里的人，为了得到这个低价的憋单款，会按照主播的口令引导去跟主播互动，加关注、加粉丝团，通过这样的操作，让这些人停留，让系统的大数据监测判断该直播间很火热，从而给直播间进行源源不断的推流，进来的人又被憋单款的产品吸引，继续停留，继续互动，直播间的数据指标也会越来越好，从而获得系统更多的流量加持，通过这样一波操作，把在线的人数不断拉高，但是，此时，直播间的在线虽高，但是这些人却不是固定的，每分钟都会有人进进出出，所以，在憋单款放单完毕的那一刻，同样会有新的人涌入直播间，此时，我们的转款逻辑，转款话术正确的情况下，涌入的新人，并不知道前面发生了什么，在直播间互动这么热烈的氛围烘托下，会误认为直播间在做大促，而此时，主播介绍的正是我们的“利润”承接款，这一波韭菜就顺利被收割了

憋单转款怎么做？

Step1:不能透露承接款价格，提前透露价格会引起在线人员的大量流失，这时，直播的话术要特别注意

PS:（主播穿的这个衣服，吊牌价1299，今天在我直播间，不要1299，不要999，也不要599，连399都不用，想要的，赶紧扣1，虽然，我们的Zui终定价可能是299，但是，在线的用户会在第&一感知上觉得，就是399）

Step2:憋单款放单后不要恋战，趁在线人数没有大幅变动，马上转承接款，让在线的用户误认为这个承接款价格会更低，这样，没有抢到憋单款的客户，会被继续吸引，所以，千万不要恋战，恋战的后果就是，薅到羊毛的，趁兴而归，没有薅到的败兴而归，直播间的人数，就会大幅下降

PS：这里千万不要在直播间强调，抢到的扣2，主播给你们送运费险.....,这些耽误时间的事情，可不能做

Step3:转款要自然，要给用户营造一种，我们直播间就是亏本赚吆喝的，就是有很多9.9的福利款，千万不能让顾客感受到，我们要卖高价产品了，福利已经过时不候了，这样他们就会跑了

Step4:虽然，我们的承接款不能提前透露价格，但是给一个温馨小提示，承接款的售价与憋单款的差异一定不能太大，让用户感受到很大的价格落差，接下来再慢慢的进行高价值商品转款哦！